
29 RUE DE CHATEAUDUN
75308 PARIS CEDEX 9 - 01 75 55 10 00





FEV 12
Mensuel
OJD : 150076

Surface approx. (cm²) : 6241
N° de page : 26



Immobilier Attention au coup de froid

2012 s'annonce délicat : récession rampante, regain du chômage, hausse de la fiscalité sur les plus-values immobilières, rabotage des réductions d'impôts... « L'Expansion » dresse l'état d'un marché de la pierre proche du grippage.

DOSSIER COORDONNÉ PAR GILLES LOCKHART

BERNARD PONCET est un agent immobilier satisfait. A la tête d'une grande agence Century 21 au cœur du quartier d'affaires de la Part-Dieu, à Lyon, il affiche le sourire gourmand de celui qui a réalisé une bonne année. Sur son terrain d'activité, délimité par la gare, la mairie du IIIe arrondissement et les nouvelles halles Paul-Bocuse, l'immobilier s'est bien porté en 2011. Les prix au mètre carré ont atteint 3 500 euros, presque un sommet, tandis que les délais de vente sont tombés à trente jours en moyenne seulement. « Ici, les acheteurs ne sont pas touchés par le rationnement du crédit des banques », commente-t-il, laconiquement. Et puis, il y a tous ces nouveaux investisseurs, beaucoup de sexagénaires qui ont liquidé leur contrat d'assurance-vie pour acheter un petit appartement dans les immeubles neufs qui fleurissent entre les tours de bureaux. Un bon placement en ces temps de tempête financière.

Pour 2012, ce vieux routard de l'immobilier est cependant plus prudent. « C'est le grand flou, mais sans doute pas la catastrophe redoutée », affirme-t-il, tout en concédant que ses collègues des villes avoisinantes – Vienne, Bourgoin ou encore Saint-Etienne –


JÉRÔME CHATIN

L'Expansion
29 RUE DE CHATEAUDUN
75308 PARIS CEDEX 9 - 01 75 55 10 00



FEV 12
Mensuel
OJD : 150076

Surface approx. (cm²) : 6241
N° de page : 26

PARIS

Dans la capitale, la folie a fait place à la prudence. Notre sélection des bonnes affaires pour chaque type de biens. **PAGE 34**

ILE-DE-FRANCE

Coup de projecteur sur les tendances et les bons achats à réaliser dans 13 villes de la première couronne. **PAGE 42**

MARSEILLE-AIX

L'immobilier monte en gamme et les biens de qualité résistent. Notre sélection à Marseille et à Aix-en-Provence. **PAGE 50**

NANTES

La demande intra-muros est supérieure à l'offre, et les alentours de Nantes ont le vent en poupe. Reportage et opportunités. **PAGE 58**

FLOU. Les prix du mètre carré ont atteint des niveaux record mais les mauvaises nouvelles s'accumulent.

L'Expansion
29 RUE DE CHATEAUDUN
75308 PARIS CEDEX 9 - 01 75 55 10 00

FEV 12
Mensuel
OJD : 150076

Surface approx. (cm²) : 6241
N° de page : 26

pourraient souffrir bien davantage que lui.

A Lyon comme sur le reste du territoire, la reprise du marché de l'immobilier, qui a surpris tous les professionnels après le très gros coup de froid de 2008-2009, risque bien de se gripper cette année. Certes, les prix du mètre carré ont atteint des niveaux record à la fin de 2011 (2 665 euros en moyenne en France dans l'ancien, d'après Century 21, et jusqu'à 8 694 euros à Paris), mais les mauvaises nouvelles s'accumulent : une récession rampante, un chômage galopant, des pressions à la hausse sur les taux d'intérêt, un relèvement de l'imposition sur les plus-values immobilières et la disparition programmée des cadeaux fiscaux Scellier.

Sur le papier, tout est réuni pour que le marché de l'immobilier connaisse un nouveau trou d'air. Déjà, depuis le début de l'hiver, les clignotants ont viré à l'orange. Signal infaillible : les délais de vente ont grimpé de près de 5 %, assure Bernard Cadeau, le président du réseau Orpi.

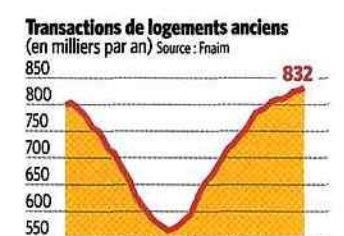
Alors, en ce début d'année, les cassandres donnent de la voix. « Nous sommes au bord du précipice. Si les taux d'emprunt augmentent de 1 %, le marché est bloqué pour au moins un an », redoute Ari Bitton, président d'AB Courtage. Le scénario d'un effondrement des transactions, comme en 2008, lors du premier round de la crise financière après la faillite de la banque américaine Lehman Brothers, refait surface. A l'époque, les ventes dans l'ancien avaient chuté de 30 % et les prix de l'immobilier avaient perdu 3,7 % en 2008 et encore 5,2 % en 2009. S'appuyant sur de solides modèles mathématiques, Olivier Eluère, économiste au Crédit agricole, table sur une baisse des prix de l'ordre de 5 % en 2012, alors même que ses équations lui indiquent que le marché serait surévalué d'environ 25 % (35 % à Paris). Rien à voir donc avec le krach violent que connaissent les Etats-Unis ou encore l'Espagne depuis trois ans.

A la différence de ces pays, la France n'est pas en situation de surproduction de logements. La plupart des experts s'accordent pour dire qu'il manque dans l'Hexagone près de 1 million d'habitations, et la pression de la demande reste intacte. Si de nombreux primo-accédants, et notamment des jeunes, ont de plus en plus de mal à devenir propriétaires en raison du niveau prohibitif atteint par les prix, les autres, ceux qui vendent un bien pour en acheter un autre, disposent aujourd'hui d'un pouvoir d'achat considérable. « Ces ménages représentent 80 % des transactions, ce sont eux qui alimentent le marché », commente Bernard Cadeau.

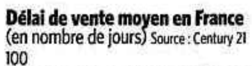
DES INDICATEURS CONTRASTÉS

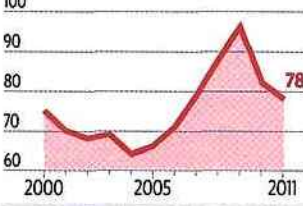


LE PRIX DE LA PIERRE a atteint un niveau record à la fin de 2011. Cette tendance pourrait s'inverser, tous les clignotants étant passés à l'orange.



APRÈS LE TROU D'AIR de 2009, les transactions dans l'ancien progressent, sans toutefois retrouver leur niveau des années 2002-2007.





APRÈS DEUX ANS DE BAISSE, les délais de vente ont commencé à s'allonger en ce début d'année, pour grimper de 5 %.



LES CRÉDITS coûtent plus cher qu'il y a un an : le taux d'un emprunt était de 3,20 % pour un bon dossier, contre 3,80 % aujourd'hui.

Bien emprunter va devenir plus difficile

Si le grand soir de l'immobilier n'est sans doute pas pour 2012, l'ampleur du coup de frein dépendra largement du comportement des banques et des soubresauts de la crise européenne. La perte par la France du fameux triple A et l'aggravation de la défiance sur le financement des déficits publics pourraient facilement faire s'envoler les conditions d'emprunt de l'Etat français. Or c'est bien le rendement des obligations d'Etat qui sert de référence aux taux des emprunts immobiliers. Déjà, les crédits coûtent plus cher que l'an passé à la même époque. Pour un bon dossier, le taux d'un emprunt immobilier sur quinze ans atteint désormais 3,80 %, contre 3,20 % à la fin de 2010. Un niveau qui reste malgré tout extrêmement bas. Au plus fort de la crise financière, en 2008, ce même taux s'était hissé à un peu plus de 5,20 % ! Mais, vu les montants moyens empruntés par les ménages, chaque petit pourcentage de taux supplémentaire compte et alourdit sérieusement la facture totale, érodant du même coup la capacité d'emprunt.

Ainsi, d'après les calculs du courtier Cafpi, une augmentation du taux d'emprunt de 1 % ampute la capacité d'achat d'un ménage d'un peu plus de 8 % en supposant qu'il maintienne son taux d'endettement stable à 33 %. En clair, les acheteurs qui arrivaient tout juste à boucler leurs plans de financement se verraient tout simplement obligés de renoncer à leur projet. « C'est mathématique, 1 % de taux en plus, ce sont des mensualités alourdies de 16 %, calcule rapidement Alain Dinin, le président de Nexity. Beaucoup de Français ne peuvent pas se le permettre. » D'autant qu'il est de plus en plus difficile de jouer sur la durée des prêts. La plupart des banques refusent d'octroyer des prêts à plus de vingt ans.

A l'effet hausse des taux s'ajoutera celui du durcissement des conditions d'octroi de crédit. Conséquence de la mise en place des nouvelles normes internationales de solvabilité, les banques sont aujourd'hui très sourcilleuses sur la qualité de l'emprunteur. En jargon de banquier, il s'agit de mesurer au plus près le « risque client » afin de res-

L'Expansion
29 RUE DE CHATEAUDUN
75308 PARIS CEDEX 9 - 01 75 55 10 00

FEV 12
Mensuel
OJD : 150076

Surface approx. (cm²) : 6241
N° de page : 26

pecter à la lettre la limite d'endettement de 33 % du revenu. Finis, donc, les montages financiers hasardeux. Aujourd'hui, plus aucune banque ne finance l'intégralité de l'achat, c'est-à-dire le logement et les frais de notaire.

« Près d'un quart des réservations tombent à l'eau pour cause de refus de crédit, contre 20 % en moyenne », témoigne Guy Nafilyan, le patron de Kaufman & Broad. Et pour avoir la confiance totale de son banquier, encore faut-il pouvoir justifier d'un apport personnel qui peut aller jusqu'à 40 % à Paris. Les jeunes qui se lancent dans leur première aventure immobilière sont les premières victimes de la fermeture du robinet du crédit. Et la suppression du généreux PTZ + (la nouvelle mouture du prêt à taux zéro) dans l'ancien n'arrange rien. Sur les 360 000 PTZ + accordés l'an passé, 300 000 ont permis de financer l'achat d'un logement dans l'ancien. « Cette disparition va pénaliser entre 25 et 30 % des acheteurs », observe Sébastien de Lafont, le président de MeilleursAgents.



ANCIEN. La fin de la dernière mouture du prêt à taux zéro peut pénaliser bon nombre d'acheteurs.

Les prix du neuf ne sont pas près de baisser

Si le prêt à taux zéro perdure dans le neuf, le rabotage de 22 à 13 % des réductions d'impôts permises par les programmes Scellier pourrait sérieusement décourager les investisseurs. Au cours des deux dernières années, ils ont réalisé près de 60 % des achats de logements neufs. Pour rattraper cette clientèle déçue par l'évaporation des cadeaux fiscaux, les promoteurs accepteront-ils de rogner leurs marges en diminuant leurs prix de vente ? Pas sûr, car les constructeurs, très prudents, ont mis en sommeil depuis quelques mois une partie de leurs projets. Pas de stock pléthorique de logements neufs à vendre, à la différence de la crise du début des années 90. « Les mises en chantier de logements pourraient tomber sous le seuil des 300 000 cette année », confirme Alain Dinin. Surtout, les prix dans le neuf restent soutenus par des coûts de production toujours orientés à la hausse : le passage obligé aux normes BBC (bâtiment basse consommation) et la rareté du foncier accentuée encore par l'alourdissement sur la taxation des plus-values immobilières pèsent sur l'équation financière des constructeurs. « Dans le meilleur des cas, et uniquement pour nos produits d'entrée de gamme, on pourra diminuer nos prix de vente de 2 à 3 % au mieux », avance Raymond Le Roy Liberge, président du Groupe Les Provinces. D'autres promoteurs préfèrent restructurer leur offre pour continuer à séduire les investisseurs. Fini, le Scellier... Bienvenue au statut LMNP (loueur en meublé non professionnel), dont le régime fiscal reste intéressant ! En clair, il s'agit de tous les produits immobiliers (résidence de tourisme, senior ou résidence étudiante) associés à un service. « Nous avons fait requalifier une partie de nos permis de construire pour faire des résidences étudiantes », commente Guy Nafilyan.

Les jeunes qui se lancent dans leur première aventure immobilière sont les premières victimes de la fermeture du robinet du crédit.

Mais cette nouvelle chute de la construction neuve risque d'accentuer encore le manque de logements en France. « Toute la chaîne de production de logements est grippée, et on risque de se retrouver fin 2013 avec une pénurie d'ampleur inédite depuis le début des années 70 », avertit Alain Dinin. Les prix de l'immobilier pourraient alors repartir à la hausse à la fin de l'année prochaine, au moment même où l'horizon économique se dégagera. Difficile à croire, mais c'est peut-être encore aujourd'hui le bon moment d'acheter !

◉ BÉATRICE MATHIEU

L'Expansion
29 RUE DE CHATEAUDUN
75308 PARIS CEDEX 9 - 01 75 55 10 00

FEV 12
Mensuel
OJD : 150076

Surface approx. (cm²) : 6241
N° de page : 26

Les 7 questions à se poser

Pour éviter le grain de sable qui fait capoter une transaction, vendeurs et acquéreurs ont intérêt à bien ficeler leur projet en amont. Conseils à suivre pour investisseurs avisés.

RAREMENT l'horizon immobilier aura été aussi bouché. Sur le papier, l'année 2012 s'annonce particulièrement compliquée entre hausse des taux d'intérêt, relèvement de la fiscalité et réduction des cadeaux fiscaux. Pourtant, alors que la période tourne en faveur des acquéreurs, ces derniers auraient tort de renoncer à leurs projets, effrayés par le flot d'incertitudes qui s'abat sur le marché. En ces temps de tempête financière, l'immobilier reste un bon placement de long terme. A condition de ne pas se lancer dans l'aventure à l'aveuglette et de rester particulièrement vigilant sur l'emplacement et la qualité du bien. Pour tenter d'y voir plus clair, sept experts réunis par *L'Expansion* répondent aux sept questions que tout acheteur doit se poser pour bien boucler son projet immobilier.

◉ BÉATRICE MATHIEU



ARI BITTON, président d'AB Courtage

1 Comment bien ficeler son dossier de prêt immobilier ?

* Cela paraît presque une évidence, mais ce qui fera la différence pour un banquier, cette année, c'est le montant de l'apport personnel que l'acheteur pourra présenter. Apporter plus de 20 % du montant de l'acquisition en fonds propres est extrêmement positif. Ensuite, pensez à bétonner votre dossier. Aucune pièce, notamment une fiche de paie, ne doit manquer : tout dossier incomplet ralentit encore la procédure. Surtout, anticipez et pensez à embellir vos comptes bancaires. Trois mois avant de déposer votre demande, les comptes ne doivent présenter aucun découvert. Enfin, il est toujours possible de transformer ses failles en points forts. Vous êtes jeunes ou en CDD, insistez sur le potentiel évolutif de votre carrière, surtout si vous travaillez dans des secteurs porteurs comme l'informatique et les énergies renouvelables. N'hésitez pas à fournir votre CV.



PHILIPPE TABORET, président de Cafpi

2 Faut-il accepter un crédit à taux variable ?

* C'est sans doute le bon moment de regarder du côté des prêts à taux variable. En effet, le niveau des emprunts à taux fixe va grimper dans le sillage des rendements des obligations d'Etat. A l'inverse, les taux de la BCE qui servent de référence pour la fixation des crédits à taux variables vont rester, eux, très bas. Avec les craintes de récession en Europe, la BCE pourrait même encore assouplir sa politique monétaire dans les semaines qui viennent. On va donc retrouver un vrai écart entre taux fixe et taux variable qui rend cette solution intéressante. Mais attention, pas pour n'importe quel acheteur. Le taux variable, c'est une solution idoine pour les primo-accédants qui savent pertinemment qu'ils n'iront pas jusqu'au bout de leur emprunt. Généralement, ils revendent leur logement pour en acheter un autre plus grand au bout de cinq à six ans. Dans ce cas, le risque de voir leur charge d'intérêt exploser est limité.



SÉBASTIEN DE LAFONT, président de MeilleursAgents.com

3 Faut-il attendre le résultat de la présidentielle pour acheter ?

* Généralement, les périodes électorales et en particulier celles qui précèdent une élection présidentielle sont toujours marquées par davantage d'attentisme sur le marché de l'immobilier. Cette prudence n'est pas forcément justifiée. Certes, cette année, la conjoncture est dégradée, et les menaces sur l'emploi sont fortes. Mais le robinet du crédit n'est pas complètement fermé et les conditions d'emprunt restent historiquement favorables. Un acheteur qui a la chance de voir son dossier de prêt accepté par la banque aurait tort de renoncer à son projet. Car le pouvoir de négociation est aujourd'hui davantage dans ses mains que dans celles du vendeur. Surtout, on va observer une augmentation des biens à vendre sur le marché. Raison de plus pour ne pas être moutonnier !

L'Expansion
29 RUE DE CHATEAUDUN
75308 PARIS CEDEX 9 - 01 75 55 10 00

FEV 12
Mensuel
OJD : 150076

Surface approx. (cm²) : 6241
N° de page : 26

avant d'investir



BENJAMIN NICAISE, PDG de Cerenicimo

Quelle pépite fiscale après la disparition du Scellier fin 2012 ?

4

* Le Scellier n'a jamais été un produit pour ceux qui souhaitaient investir dans l'immobilier. C'était un produit pour les défiscalisateurs. Les vrais épargnants-investisseurs regardent avant tout le rendement et pas l'économie d'impôt. Il existe aujourd'hui un produit de niche, la location en meublé non professionnelle, dont le dispositif fiscal permet de se constituer un patrimoine immobilier dans des conditions avantageuses. Il s'agit dans les faits de toutes les résidences seniors, de tourisme ou les résidences pour étudiants. En choisissant dès le début de l'achat d'amortir le bien sur vingt-cinq ans, le dispositif permet d'être très peu imposé sur les loyers. Aujourd'hui, le rendement net pour ce type de produit est d'environ 4 %. Le bon plan : les résidences de tourisme dont les prix au mètre carré sont relativement bas.



MAËL BERNIER, responsable des études d'Empruntis

Est-il dangereux de prendre un prêt relais ?

5

* Evidemment, tout le monde garde en mémoire les années 2008-2009, où de nombreux ménages se sont retrouvés coincés avec des prêts relais coûteux, alors qu'ils ne pouvaient plus vendre aux conditions qu'ils souhaitaient leur logement en raison de la baisse des prix et de l'effondrement des transactions. A bien des égards, la situation actuelle ressemble beaucoup à cette période. A une différence près : le comportement très prudent des banques. Elles n'ont, aujourd'hui, pas envie de revivre la même aventure et de se retrouver avec des logements dépréciés sur les bras. Si votre banquier accepte le montage d'un prêt relais, c'est qu'il a étudié au plus près le risque lié à l'opération à grand renfort d'expertise. S'il tique, ou s'il demande davantage de garanties, mieux vaut renoncer à passer par la case du prêt relais et vendre tranquillement son bien avant d'en acquérir un autre.



BERTRAND COUTURIÉ, directeur du département propriétés et châteaux de Barnes

Comment vendre mon bien secondaire, qui me coûte trop cher ?

6

* Si la vente du bien n'est pas une obligation, passer par la location saisonnière permet de diminuer les charges. Dans le cas contraire, il faut améliorer la présentation du bien en épurant l'intérieur et l'extérieur. Les acquéreurs doivent voir de l'espace. Revoir ensuite son prix. Convaincus de faire une plus-value, la plupart des vendeurs ajoutent 3 à 5 % par an à leur prix d'achat. Or le marché est en baisse depuis trois ans (nous sommes retombés aux prix de 2000). Ils baissent leur prix ensuite, mais par étapes, c'est une grosse erreur. Un bien sans nuisances au bon prix peut se vendre en quinze jours, comme cette propriété située à 80 kilomètres de Paris vendue dès la première visite. Un bien similaire est dans notre portefeuille depuis neuf mois et le restera encore longtemps. Son prix nous semble surévalué de 40 %. Le propriétaire a déjà baissé... de 10 %.



ROMAIN DANIEL, journaliste à *Ouest-France*.

Quel est le piège des assurances perte d'emploi sur un emprunt ?

7

* L'assurance perte d'emploi est réservée aux salariés en CDI (hors préavis, période d'essai ou préretraite, démission ou licenciement pour faute grave). Elle prend en charge les mensualités de crédit, de façon dégressive et après un délai de carence, si vous vous retrouvez au chômage. Problème : cette garantie ne fonctionne pas en cas de rupture conventionnelle. Le nombre d'emprunteurs « laissés pour compte » est déjà estimé entre 10 000 et 30 000. Saisi à plusieurs reprises, le médiateur de la Fédération française des sociétés d'assurances a recommandé aux compagnies plus de transparence : les contrats doivent désormais stipuler que la rupture conventionnelle n'autorise aucune prise en charge des mensualités. Mais peu d'assureurs jouent le jeu. Lisez de près votre contrat avant de négocier un départ à l'amiable de votre entreprise.

L'Expansion
29 RUE DE CHATEAUDUN
75308 PARIS CEDEX 9 - 01 75 55 10 00

FEV 12
Mensuel
OJD : 150076

Surface approx. (cm²) : 6241
N° de page : 26

PARIS

La folie devient raisonnable

Le marché des petites surfaces reste actif mais les prix s'assagissent. L'immobilier de standing continue d'afficher une belle santé.

DANS LA CAPITALE, la folie immobilière a fait place à la prudence. Les délais de vente ont doublé, passant de vingt-cinq à cinquante jours en moyenne, selon Philippe Buyens, directeur national du réseau Guy Hoquet. De quoi expliquer un léger tassement des prix.

Les biens qui tirent leur épingle du jeu restent les studios et les deux-pièces, avec 63 % du volume d'affaires. Pour les trois-pièces et plus, « le marché est atone », constate Sébastien Lafond, le président de MeilleursAgents.

L'immobilier de standing, en revanche, ne connaît pas la crise. L'attrait de la France s'est encore accru « grâce à une parité dollar-euro favorable et à des rentabilités locatives de 3,5 à 4 % », note Paolo Fernandes, directeur associé de Paris Ouest Sotheby's International Realty. Le marché des biens de 15 000 à 30 000 euros le mètre carré est florissant. Et il y a du choix : depuis Noël, le réseau Barnes, spécialisé dans l'exceptionnel, a « rentré » 85 biens à Paris ou en banlieue ouest. Les propriétaires vendent sans être pressés et, éventuellement, rachètent plus petit. ◉ **SABRINA RIBEIN**

PRUDENCE. **A Paris, les délais de vente sont passés de vingt-cinq à cinquante jours en moyenne.**

LES PRIX RÉELS « NETS VENDEURS » PAR TYPE DE SURFACE

En euros, au 30 novembre 2011

	MOYENNE APPARTEMENTS	FOURCHETTE BASSE (1)	FOURCHETTE HAUTE (2)	1 PIÈCE ($22 m^2$)	2/3 PIÈCES ($55 m^2$)	4/5 PIÈCES ET + ($107 m^2$)
Paris prix moyen	8 606	6 290	11 420	8 711	8 491	8 692
Paris Ier	10 300	7 635	15 083	10 463	10 328	10 300
Paris IIe	8 976	6 366	11 887	9 531	8 756	8 562
Paris IIIe	9 575	6 996	12 645	9 702	9 406	9 821
Paris IVe	10 694	7 713	16 405	10 889	10 380	11 605
Paris Ve	10 719	8 036	14 774	10 957	10 481	11 277
Paris VIe	12 726	9 071	18 182	12 797	11 536	13 787
Paris VIIe	12 097	8 681	18 734	11 493	12 356	13 563
Paris VIIIe	10 355	7 549	15 746	12 351	12 234	11 748
Paris IXe	8 379	6 673	10 717	10 418	10 423	10 140
Paris Xe	7 141	5 585	9 161	8 625	8 490	7 834
Paris XIe	7 810	6 142	9 945	7 220	7 130	7 023
Paris XIIe	7 911	6 192	10 170	7 759	7 890	7 569
Paris XIIIe	7 739	5 710	10 385	8 156	7 855	7 572
Paris XIVe	8 369	6 406	11 595	7 753	7 730	7 764
Paris XVe	8 586	6 666	11 450	8 530	8 177	8 753
Paris XVIe	9 933	7 337	13 936	8 493	8 432	8 837
Paris XVIIe	8 634	6 032	11 724	9 797	9 790	10 281
Paris XVIIIe	7 109	5 104	10 003	8 817	8 523	8 990
Paris XIXe	6 330	4 793	8 424	7 602	7 044	6 824
Paris XXe	6 629	5 179	8 515	6 694	6 223	6 167

(1) Excluant les 5 % les plus bas. (2) Excluant les 5 % les plus hauts. Source : MeilleursAgents.com

L'Expansion
29 RUE DE CHATEAUDUN
75308 PARIS CEDEX 9 - 01 75 55 10 00

FEV 12
Mensuel
OJD : 150076

Surface approx. (cm²) : 6241
N° de page : 26

PARIS / INVESTISSEURS

Le studio, produit roi

Dans la capitale, les investisseurs achètent petit pour louer de préférence aux touristes. Ils représentaient 30 % des acquéreurs en 2011, le double de la moyenne nationale.

LES HALLES – SAINT-DENIS (IIe)

Secteur en devenir

RUE GRENETA

185 000 € pour un studio de 21,50 m² situé au premier étage, vendu et aussitôt loué à 700 €.

BOOSTÉE PAR LA PROXIMITÉ DU CHANTIER de rénovation des Halles et par un travail de « réhabilitation » de la mairie de Paris, la rue Saint-Denis se refait une réputation. « Le nombre de sex-shops diminue, les commerces classiques reviennent. Cela rassure », explique Nathalie Nacache, de l'agence Century 21 Fortis Immo. Dans ce paradis de la petite surface, **les prix, de 10 à 15 % inférieurs aux moyennes des ventes dans le quartier Montorgueil** (9 300 euros), rattrapent leur retard. **S.R.**



LA POINTE TRIGANO, dans le IIe, un paradis de petites surfaces.

TOLBIAC (XIIIe)

La valeur sûre

« **C'EST LE PLACEMENT RASSURANT »,** explique Richard Mellul, directeur de Century 21 Lutèce Immobilier. Le XIIIe arrondissement réunit deux atouts : des universités à proximité (Jussieu, Paris I, Paris VI...) garantissant un vivier d'étudiants à la recherche de locations, et une prédominance des petites surfaces immobilières (70 % du parc). Sur ce terrain de chasse idéal, les prix oscillent entre 7 500 et 8 500 euros le mètre carré. **Rue du Moulin-des-Prés, dans un immeuble récent, un studio de 28 mètres carrés s'est vendu 233 000 euros.** Secteur à surveiller, non loin du métro Tolbiac : la place de Rungis, où une importante opération de rénovation est lancée. **S.R.**

ABBESSES (XVIIIe)

Des pics sur la butte

LES PRIMO-ACCÉDANTS SONT RARES, les vieux Abbessois quittent le quartier... Les investisseurs, à l'affût d'un placement locatif, s'installent aux Abbesses. Dans ce secteur pittoresque de la butte, les petites surfaces des immeubles montmartrois s'arrachent à prix d'or, assurées d'une rentabilité locative brute minimale de 3 %. « A moins de 10 000 euros le mètre carré, il est quasiment impossible de trouver », assure Marc Habrioux, directeur de l'agence ERA XVIIIe. Frédéric Teboul, directeur de l'agence Guy Hoquet Caulaincourt, note un nouveau phénomène : des investisseurs étrangers achètent un petit bien pour en faire leur pied-à-terre et une location pour touristes. Telle cette Italienne qui a déboursé **177 500 euros pour un studio de 19 mètres carrés avec travaux.** Elle en tirera au moins 500 euros par semaine de location. **S.R.**

RUE DURANTIN

245 000 € pour un studio de 23 m² au premier étage, que l'on s'est arraché.

EXELMANS (XVIe)

La demande est soutenue

EN LÉGÈRE DÉCOTE sur le marché de l'accession, moins couru que nord du XVIe et ses micro-villages, tels La Muette et Passy, le sud de l'arrondissement attire l'investisseur. Dans le secteur Exelmans, la proximité des sièges sociaux de Boulogne-Billancourt et d'Issy-les-Moulineaux assure « une demande soutenue » de jeunes cadres et d'expatriés, rappelle Frédéric Saada, directeur de l'agence Orpi S-immo. Et les prix grimpent : **un bien de 28 mètres carrés boulevard Murat a été vendu 9 500 euros le mètres carré** et aussitôt loué à un jeune couple. **S.R.**

JÉRÔME CHATIN

Eléments de recherche : Toutes citations : - BARNES ou BARNES INTERNATIONAL : société de transactions immobilières - THIBAUD DE SAINT-VINCENT : président de Barnes

L'Expansion
29 RUE DE CHATEAUDUN
75308 PARIS CEDEX 9 - 01 75 55 10 00

FEV 12
Mensuel
OJD : 150076

Surface approx. (cm²) : 6241
N° de page : 26

PARIS / PRIMO-ACCÉDANTS

Un ticket d'entrée encore abordable

Secteurs promis à un bel avenir, logements avec travaux, lieux moins bien desservis... Quelques quartiers offrent encore de belles occasions pour des acheteurs en quête d'un premier bien dans la capitale à prix accessible.



RUE DE CRIMÉE, dans le XIXe. Un secteur où investir en priorité.

GONCOURT - BELLEVILLE (X^{e} - XXe)

Des plans malins... à saisir d'urgence

Autour des métros Goncourt et Belleville, l'ancien quartier ouvrier « est un îlot peu connu, aux prix encore compétitifs », selon Laurent Hayoun, directeur de l'agence ERA Beaux Repaires. **On trouve des deux- et trois-pièces à 7000 euros le mètre carré en se rapprochant de l'hôpital Saint-Louis.** Mais « des enseignes branchées s'installent, les immeubles sont mieux entretenus », constate Laurent Hayoun. Et là, gare au phénomène de mode !

Le quartier voisin d'Oberkampf-Parmentier en sait quelque chose. Les prix y ont bondi de 7000 à 8200 euros en moyenne le mètre carré. Même emballement sur les quais de Valmy et de Jemmapes, où un studio de 20 mètres carrés rue Marie-et-Louise s'acquiert pour 165 000 euros.

C'est donc maintenant qu'il faut miser sur Goncourt, selon Laurent Hayoun. Son conseil : « Optez pour les rues du Buisson-Saint-Louis et Jacques-Louvel-Tessier, moins connues, où se mêlent petites copropriétés de bonne facture, immeubles de rapport et pierre de taille. Ou sur les biens donnant sur une cour intérieure, du côté du quartier Sainte-Marthe. »

L'autre plan malin du secteur, à 6500 euros le mètre carré : les anciennes boutiques sur rue à transformer, « dernier bastion de l'atypique à Paris », pour Rudy Harosch, de l'agence Orpi Optimum. © S.R.

RUE DES CASCADES

Un ancien bar-café aménagé en duplex de 3 pièces (70 m² au sol, 47 m² en loi Carrez) a été vendu **382 000 €.**

PLAISANCE - PORTE DE VANVES (XIVe)

Pour débourser moins, s'approcher des portes

De Plaisance à Alésia, jusqu'à la porte de Vanves, le secteur offre un mélange d'immeubles bourgeois et de constructions récentes. A la recherche d'appartements de bon standing, dans un quartier commerçant, les primo-accédants s'attardent dans le secteur Pernety-Plaisance. Les prix sont conformes à la moyenne parisienne, autour de 8000 euros. Pas d'affaires mirobolantes en vue par là. « C'est un quartier historiquement populaire, qui vit et bouge, bien desservi par la ligne de métro 13 », rappelle Darry Deluze, directeur de l'agence Century 21 Pernety-Plaisance. La demande est toujours forte. Signe des temps, un jeune couple vient de réaliser son premier achat : **un deux-pièces de 35 mètres carrés, rue de l'Abbé-Carton, derrière la rue d'Alésia, 285 000 euros.**

En direction de la porte de Vanves, on trouve encore des biens avec parquet, moulures et cheminées à 7500 euros le mètre carré. Aux portes du XIVe arrondissement, tout proche des boulevards des Maréchaux, dans des logements de moindre standing, les prix sont relativement faibles par rapport à la moyenne parisienne, aux alentours de 7000 euros. Trop cher ? Au-delà du périphérique, Vanves, Malakoff, Montrouge « sont de plus en plus des valeurs refuges pour les primo-accédants, à 5 000 euros le mètre carré. » © S.R.

RUE RAYMOND-LOSSERAND

Un petit trois-pièces de 49 m² avec parquet, moulures et cheminée s'est vendu **375 000 €.**

L'Expansion
29 RUE DE CHATEAUDUN
75308 PARIS CEDEX 9 - 01 75 55 10 00

FEV 12
Mensuel
OJD : 150076

Surface approx. (cm²) : 6241
N° de page : 26



MAIRIE - MARX-DORMOY (XVIIIe)

Cap sur les quartiers en voie de **réhabilitation**

Les primo-accédants qui fuient les 10 000 euros le mètre carré de Montmartre trouvent refuge autour de la mairie du XVIIIe et du métro Jules-Joffrin. Le quartier se rajeunit, avec l'installation de nombreux jeunes couples. « On trouve des deux- et trois-pièces dans des immeubles cossus, à des prix encore intéressants pour Paris », explique Frédéric Teboul, directeur de l'agence Guy Hoquet XVIIIe Est. Dans les rues Ordener, du Poteau, Letort, notamment, les biens se vendent 7 500 euros le mètre carré. Rue Joseph-Dijon, **un deux-pièces de 36 mètres carrés, avec chambre donnant sur cour, est proposé à 250 000 euros.** Plus au nord, vers la Goutte-d'Or et Marx-Dormoy, autour du marché de l'Olive, le mètre carré se négocie autour de 6 000 euros. Le quartier n'est pas encore totalement réhabilité, « mais quelques rues, aux immeubles en brique ou récents, se détachent, telle la rue d'Oran », poursuit Frédéric Teboul.

En se rapprochant du XIXe arrondissement, avant la rue d'Aubervilliers, certains lorgnent pour un premier achat autour de la ZAC Pajol, valorisée par son nouveau jardin public Eole de 3 000 mètres carrés et ses établissements scolaires. Les biens à vendre sont encore rares, les constructions se poursuivant jusqu'en 2013, mais pourraient prendre de la valeur. Aujourd'hui, rue Pajol, les prix varient entre 5 500 et 5 800 euros le mètre carré. ⊙ S.R.

RUE DU POTEAU

Un couple a acheté un trois-pièces de 51 m² pour **390 000 €.**

NATION (XIIe)

Des occasions dans les quartiers excentrés

A proximité de la place de la Nation se paie toujours très cher. Mais « les prix ont baissé en décembre 2011, de 5 à 10 % selon les biens », remarque Mathieu Dufat, directeur de l'agence Guy Hoquet Paris XXe Sud. Les prix se tassent, sauf dans les quartiers Daumesnil, Picpus et Bel-Air, « où il faut avoir un apport considérable » et qui affichent un ticket d'entrée à 8 500 euros le mètre carré. D'autres secteurs tirent leur épingle du jeu. « Les prix les plus abordables se trouvent avenue du Général-Bizot et autour des portes de Paris, dans les zones les moins bien desservies, dans un bâti milieu de gamme », précise Edouard Manvelyan, de l'agence Century 21-Daumesnil. **A l'angle de la rue de Wattignies et de la rue de Fécamp, « un couple a trouvé un 50 mètres carrés avec une petite terrasse » pour 373 000 euros.** L'arrivée du tramway, porte de Charenton, pourrait ouvrir de nouvelles perspectives pour les jeunes acheteurs. ⊙ S.R.

RUE DE CAPRI

Dans un immeuble en pierre de taille, un quatre-pièces de 72 m², avec un rafraîchissement à faire, s'est vendu **550 000 €.**

CRIMÉE (XIXe)

Derniers bons prix **avant la hausse**

« C'est là qu'il faut investir. Le secteur va exploser », assure Rudy Harosch, directeur de l'agence Orpi Optimum. La réouverture d'un café branché à la rotonde, place Stalingrad, l'engouement pour les quais de Loire et de Seine, et l'attrait des cinémas près du canal ont confirmé le renouveau du secteur. Les prix commencent à s'emballer.

Quai de Seine, dans un immeuble de la fin des années 90, **un petit trois-pièces avec vue sur le bassin de la Villette a été acheté à plus de 8 000 euros** le mètre carré. Il faut s'écarter des quais pour trouver des biens autour de 6 000 euros. C'est sans doute rue de Crimée que se font les meilleures affaires, dans les petites constructions de 1900, depuis le métro Crimée jusqu'au croisement avec la rue Manin. Sur ce tronçon, un deux-pièces de 27 mètres carrés est parti à 168 000 euros, soit 6 200 euros le mètre carré. ⊙ S.R.

RUE DU RHIN

Un jeune couple a acquis un deux-pièces en parfait état, avec cave, dans un immeuble des années 70 à **290 000 €.**

L'Expansion
29 RUE DE CHATEAUDUN
75308 PARIS CEDEX 9 - 01 75 55 10 00

FEV 12
Mensuel
OJD : 150076

Surface approx. (cm²) : 6241
N° de page : 26

À LA UNE 2012, l'année des choix

PARIS / APPARTEMENTS FAMILIAUX

Des biens échangés au prix fort

Malgré un léger tassement du mètre carré, les familles éprouvent toujours autant de difficultés à trouver de grandes surfaces à un tarif abordable, sauf dans le XIXe arrondissement, moins demandé.



JÉRÔME CHATIN

CRIMÉE (XIXe)

De **grandes surfaces** accessibles

Au-delà du métro Crimée, vers la porte d'Aubervilliers, les prix sont parmi les plus bas du marché parisien. « C'est l'un des seuls endroits à Paris où l'on trouve des quatre- et cinq-pièces à 4 500-5 000 euros le mètre carré », assure Rudy Harosch, d'Orpi Optimum. En revanche, les immeubles abritant ces biens datent des années 70, dans de grands ensembles collectifs, comme la résidence Ile-de-Flandre. Les familles nombreuses optent pour cette solution. A l'opposé, sur les hauteurs du XIXe et du XXe, une des rares zones pavillonnaires intra-muros offre la **possibilité de s'acheter une maison, avec ou sans jardin, entre 720 000 et 900 000 euros** pour 130 à 150 mètres carrés avec plus ou moins de travaux. **S.R.**

PASTEUR - CONVENTION (XVe)

Profitez de belles **opportunités**

RUE SAINT-AMAND
Un cinq-pièces avec 4 chambres de 116 m² est parti à **924 000 €.**

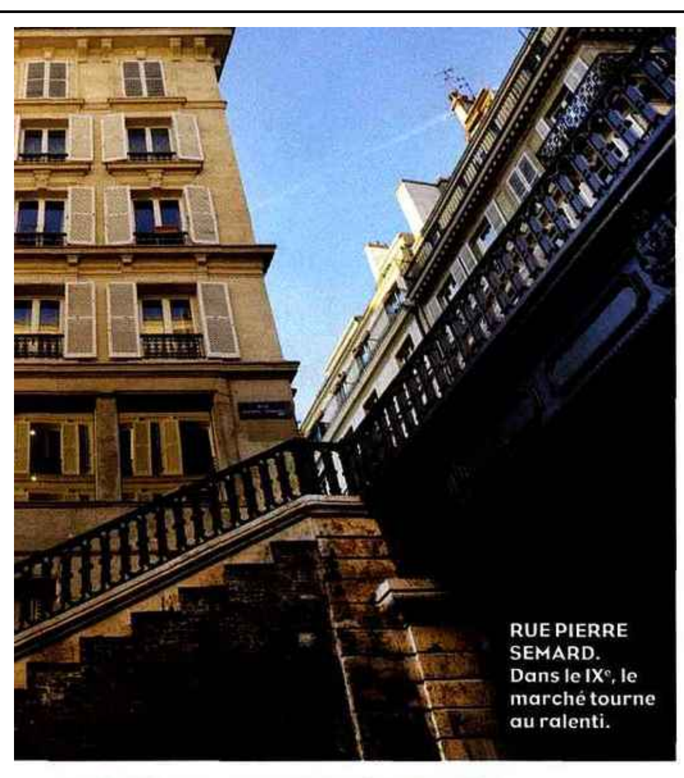
C'est l'un des arrondissements familiaux de Paris par excellence, avec son accès rapide aux autoroutes du Sud et de l'Ouest, ses bons établissements scolaires et ses commerces. C'est aussi celui qui « incarne peut-être le mieux l'état actuel du marché », d'après Philippe Buyens, directeur du réseau d'agences Guy Hoquet. Exception faite du secteur limitrophe du VIIe, toujours chic et cher, et de Pasteur (où même un deux-pièces boulevard de Grenelle, avec vue sur le métro aérien, part à près de 10 000 euros le mètre carré), il semble que le maximum des prix ait été atteint en mai 2011. « Depuis, cela s'équilibre, et les acheteurs recommencent à négocier », confirme Laurent Herly, de l'agence Guy Hoquet-Vaugirard.

Certains quatre-pièces, vers Convention, Boucicaut, se négocient à moins 10 % par rapport au prix de départ. En allant vers le sud-est de l'arrondissement, les biens dans les immeubles en pierre et brique autour du parc Georges-Brassens sont vendus 8 300 euros le mètre carré. **Enfin, c'est peut-être le moment d'investir du côté de Balard, avant l'arrivée du Pentagone à la française, et de faire grimper les prix au-dessus des 7 500 euros actuels.** Ou de redécouvrir Beaugrenelle et ses tours datant des années 70 : la réhabilitation du quartier devrait être achevée fin 2013. **S.R.**

ODÉON (VIe)

Encore et toujours **plus haut**

En 2011, le prix du mètre carré dans le VIe arrondissement n'a cessé de grimper, totalisant + 15 % sur un an. « Aujourd'hui, l'augmentation est plus lente. » Un constat tout en nuances de Martine Fratini, de l'agence Century 21 Franka Immobilier. Les acheteurs aisés sont toujours friands de grandes surfaces, dans un environnement agréable. Ils n'hésitent pas à payer le prix fort pour être proche du Luxembourg ou d'Odéon. Boulevard Raspail, au niveau de Notre-Dame-des-Champs, **un bien de 115 mètres carrés avec trois chambres est parti en un mois à 1 700 000 euros,** soit 14 800 euros le mètre carré. Autre phénomène qui booste le marché : les propriétaires qui revendent leur bien pour acheter plus petit dans le même quartier. **S.R.**



RUE PIERRE SEMARD. Dans le IXe, le marché tourne au ralenti.

EUROPE - MONCEAU (XVIIe)

Un quartier **aux nombreux atouts**

AVENUE DE VILLIERS

Un appartement de 150 m² situé au quatrième étage a été vendu **1 430 000 €.**

LES FAMILLES AISÉES se plaisent dans cet arrondissement qui réunit des atouts essentiels : la proximité du parc Monceau, la sectorisation, qui ouvre à leurs enfants les portes des prestigieux lycées Carnot, Chaptal et Fénelon, et des immeubles de grande qualité. Elles s'y installent donc pour ne pas en bouger de sitôt. Ce qui explique un turnover limité des résidents.

Les agents le constatent encore plus depuis la mi-2011. « Nos acquéreurs traditionnels, majoritairement des secondo-accédants, sont prudents. Ils attendent d'être sûrs de vendre leur bien avant de s'engager », explique Marc Habrioux, directeur de l'agence ERA-Villiers. Les délais de vente s'allongent et les prix baissent sensiblement (– 1,3 % sur les trois derniers mois, selon MeilleursAgents.com).

En attendant, pour trouver un appartement de 120 mètres carrés avec trois chambres à 10 000 euros le mètre carré, on accepte quelques défauts. Une chambre de plus ajoute 500 euros au prix du mètre carré. **Rue de Constantinople, un cinq-pièces de 150 mètres carrés avec travaux s'est vendu 1,45 million d'euros,** soit 9 700 euros le mètre carré. Le prix est aussi décoté pour les étages bas, comme ce quatre-pièces de 108 mètres carrés au premier étage d'un immeuble du boulevard Malesherbes, acheté 1,05 million d'euros. ◉ **S.R.**

DENFERT - ALÉSIA MONTSOURIS (XIVe)

Des quatre- et cinq-pièces **en or**

RUE BOUSSINGAULT

Un beau quatre-pièces de 100 m² avec une terrasse de 20 m² a frôlé le million : **975 000 €.**

LE TRIANGLE DENFERT-ALÉSIA-MONTSOURIS est toujours aussi prisé pour ses appartements familiaux dans des rues résidentielles. Il constitue un marché de report pour des acquéreurs venus des Ve et VIe arrondissements qui veulent plus grand. Ils cherchent la perle rare dans les immeubles haussmanniens de Raspail et Vavin. Le cœur du quartier, la place Denfert-Rochereau, séduit les familles par son animation, la proximité de l'autoroute A6 et l'aéroport d'Orly, l'accès à de bons lycées parisiens à quelques stations de métro. Dans les immeubles en pierre de taille autour de la place, on trouve des quatre- et cinq-pièces. Mais il faut mettre le prix. **Rue Froidevaux, un quatre-pièces de 111 mètres carrés a été vendu 1,3 million d'euros** (11 117 euros le mètre carré). Autour du parc Montsouris, les places sont chères, à 9 000 euros le mètre carré. Avec une vue, ce prix augmente de 10 à 15 %. ◉ **S.R.**

TRINITÉ - SAINT-GEORGES (IXe)

La **baisse** des transactions est en vue

« RUE DE MAUBEUGE, j'ai à la vente depuis octobre un 190 mètres carrés à 8 290 euros le mètre carré, au deuxième étage avec ascenseur, et quelques travaux à prévoir. Et le téléphone ne sonne pas », constate Laurent Zerbib, directeur de l'agence Orpi-IXe. Si l'on excepte la zone de la rue des Martyrs, où les prix ont quadruplé en dix ans, « le marché tourne au ralenti », et les vendeurs sont invités à revoir leur copie.

« Dans un même immeuble de la rue de Clichy, raconte Jean-Cyrille Juillet, directeur du Groupe ERA-Haussmann, un quatre-pièces de 90 mètres carrés au quatrième étage est parti en dix jours, à 820 000 euros, alors qu'**un cinq-pièces au premier étage, affiché à 935 000 euros, a été négocié à 850 000 euros.** L'un était au prix du marché, l'autre non. » Hors catégorie, on trouve le quartier de l'avenue Trudaine et le secteur à l'ambiance villageoise Saint-Georges, où il n'est pas rare de dépasser la barre du million d'euros pour un quatre-pièces sans défaut. ◉ **S.R.**

RUE D'ATHÈNES

Un bien de 130 m² avec parquet, moulures, cheminée, ravalement voté mais avec travaux, a été vendu **1 050 000 €.**

L'Expansion
29 RUE DE CHATEAUDUN
75308 PARIS CEDEX 9 - 01 75 55 10 00

FEV 12
Mensuel
OJD : 150076

Surface approx. (cm²) : 6241
N° de page : 26

PARIS / GRAND STANDING

Les étrangers soutiennent la cote

Cette année encore, les acheteurs russes, asiatiques ou italiens risquent de doper l'immobilier des beaux quartiers.

SAINT-GERMAIN-CENTRE (VIe-VIIe)

La rive gauche chavire les Latins

ALORS QUE LES CLIENTÈLES arabe, russe ou issue des pays émergents ont fait de la rive droite leur quartier de prédilection, les Latins aiment la rive gauche, le Paris historique et romantique. Faute de pouvoir approcher l'île Saint-Louis, où les ventes se font surtout par le bouche-à-oreille, les investisseurs espagnols et italiens surtout sont très présents dans les Ve et VIe arrondissements. Ils acquièrent des petites surfaces pour les louer ensuite, mais aussi des pied-à-terre. Tel ce journaliste espagnol qui a acquis **un duplex de 97 mètres carrés, au dernier étage d'un bel immeuble de la rue de Lille, avec poutres apparentes, 2 millions d'euros.** ◉ S.R.

QUAI D'ORSAY

Au dernier étage d'un hôtel particulier, un appartement de 125 m² a été payé **3 MILLIONS D'EUROS.**

JEROME CHATIN



L'AURA du VIe ne faiblit pas auprès de la clientèle étrangère.

TRIANGLE D'OR (VIIIe)

Le luxe, coûte que coûte

DANS CE SECTEUR de la rive droite, délimité par l'Etoile et les avenues Montaigne et Georges-V, quartier de prédilection des enseignes de luxe, « 80 % des ventes se font auprès d'une clientèle étrangère », estime Frank Sylvaire, directeur associé de l'agence Paris Ouest Sotheby's International Realty. Des Russes, des Saoudiens, de plus en plus d'Asiatiques achètent à prix d'or la vue « carte postale » sur les monuments de Paris. Ainsi de **cet appartement de 85 mètres carrés au sixième étage, sur le rond-point des Champs-Elysées, avec vue sur la tour Eiffel, négocié à 1 680 000 euros.** Les biens de ce type sont rares, et les investisseurs prospectent les prestigieux immeubles de l'avenue Foch, à 15 000 euros le mètre carré, ou à Neuilly, tel ce Russe qui a dépensé 1 720 000 euros pour un bien de 150 mètres carrés dans le château de Madrid, qu'il va louer à un cadre dirigeant de la Défense 7 000 euros par mois. ◉ S.R.

VICTOR-HUGO (XVIe)

Les négociations reprennent

« **LE XVIe ARRONDISSEMENT,** c'est le grand classique de la bourgeoisie française », soutient Frédéric Saada, de l'agence Orpi Passy-Muette, qui voit dans le quartier Victor-Hugo, « la combinaison idéale familles-standing ». « Les recherches sont surtout ciblées sur des appartements familiaux avec trois ou quatre chambres, entre 2,5 et 3,5 millions d'euros. Les clients visitent. Et font des offres parfois très inférieures au prix proposé, constate Thibault de Saint-Vincent, président de Barnes. Il y a actuellement une vraie inadéquation entre les vendeurs et les acheteurs, mais les gens aisés avisés ne laissent pas passer les produits sans défaut quand ils sont au prix du marché ! » Ainsi, **ce duplex de 237 mètres carrés, situé au dernier étage d'un immeuble en pierre de taille de l'avenue Victor-Hugo, vendu en une semaine à 11 720 euros le mètre carré.** Les villas privées proches des jardins du Ranelagh ont toujours la cote, une famille parisienne s'est offert l'une d'entre elles (250 mètres carrés habitables, le double en jardin) pour 5 200 000 euros. ◉ S.R.

VILLA DE LA RÉUNION

Un ancien séminaire affiché à 12 millions s'est finalement vendu **6 MILLIONS D'EUROS.**

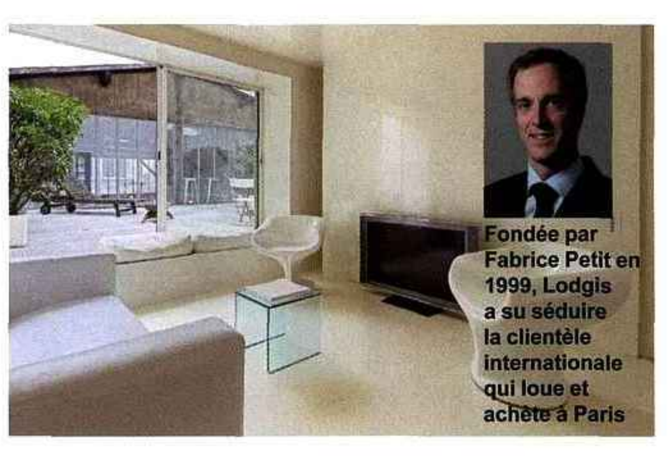
L'Expansion
29 RUE DE CHATEAUDUN
75308 PARIS CEDEX 9 - 01 75 55 10 00

FEV 12
Mensuel
OJD : 150076

Surface approx. (cm²) : 6241
N° de page : 26

LA LOCATION MEUBLÉE Á PARIS

Sa souplesse juridique et sa fiscalité attirent de nombreux propriétaires. Certaines agences immobilières ont su adapter leur activité à ce phénomène.



Fondée par Fabrice Petit en 1999, Lodgis a su séduire la clientèle internationale qui loue et achète à Paris

Pour un propriétaire, quelles sont les bonnes raisons de louer meublé ?
En moyenne, un logement meublé se loue 15% plus cher que le même bien vide. Cette différence de loyer varie en fonction de l'état du logement, de la qualité des équipements et bien sûr de sa situation géographique. Sur le plan juridique, la location meublée offre une souplesse évidente et le risque d'impayés est faible.

En quoi la fiscalité de la location meublée est avantageuse ?
Les revenus tirés de la location meublée sont imposés dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux, en général plus avantageuse que celle des revenus fonciers. S'ils sont inférieurs à 32 600 euros par an, ces revenus sont imposés sur seulement 50% de leur montant.

Avez-vous remarqué des changements de comportement de la part des locataires ?
Nous constatons un allongement significatif des durées de location et une augmentation croissante des demandes pour des périodes de 3 mois à 1 an. En effet, la location meublée répond aujourd'hui à un réel besoin lié à l'évolution des modes de vie. Qu'il s'agisse de cadres ou de dirigeants en mobilité, d'expatriés pour plusieurs mois ou quelques années, d'étudiants ou encore de Parisiens effectuant d'importants travaux dans leur résidence principale, tous sont confrontés à une problématique de logement à laquelle la location meublée apporte une solution adaptée.

L'attitude des propriétaires a-t-elle également évolué ?
Les propriétaires accordent davantage d'importance à la qualité de leur appartement, tant du point de vue de la décoration que de l'ameublement et des équipements proposés. Ceci a évidemment une répercussion sur le montant du loyer, mais parallèlement les locataires n'hésitent pas à revoir leur budget à la hausse pour disposer d'un logement confortable avec un mobilier à leur goût. On constate également que les propriétaires sont constamment à la recherche de conseils à la fois très concrets et juridiquement fiables. Pour répondre à leur demande et partager nos compétences et notre expérience, nous avons réalisé un *Guide pratique de la location meublée et saisonnière** qui traite de façon précise toutes ces questions.

Comment commercialisez-vous les appartements ?
Internet tient une part très importante dans notre démarche commerciale : aujourd'hui, l'immense majorité des locataires, toutes nationalités confondues, y choisissent leur futur logement. De ce fait, nous nous attachons à présenter sur notre site, chaque bien de manière très détaillée, avec des photographies professionnelles, une vue à 360°, un plan interactif, ainsi qu'un descriptif complet des services et équipements. De plus, nos équipes parlent 9 langues ce qui est essentiel pour un accompagnement personnalisé de notre clientèle internationale. Nous avons également développé et fidélisé une clientèle de professionnels en mobilité qui font régulièrement appel à nous pour héberger leurs collaborateurs à Paris. Depuis 1999, plus de 2000 entreprises à l'international ont eu recours à nos services.

©D.F.

La vente aux étrangers : mode d'emploi

Vendre à une clientèle internationale n'est pas simple. N'étant pas sur place, l'acquéreur aura besoin d'un maximum d'information pour choisir son futur logement et planifier ses déplacements.
Pour cela, la qualité de présentation des biens proposée sur lodgis.com (photographies professionnelles, vue à 360°, plan interactif, descriptif complet des équipements) répond parfaitement à cet impératif.
Ces transactions impliquent également un accompagnement personnalisé et une connaissance approfondie du marché immobilier pour apporter à l'acquéreur toutes les informations nécessaires à la prise de décision : diagnostics, fonctionnement des copropriétés en France, conseil juridique et fiscal, etc. Chez Lodgis, les équipes parlent 9 langues et sont régulièrement formées.